

Catalogue Avocats

Ateliers de formation
2015

Performance de l'avocat

Communication

Management

Performance du cabinet

www.mbernard.fr



Ateliers de formation pour avocats

Les ateliers de formation pour avocats du cabinet MICHAEL BERNARD ont pour vocation de :

- **Former les avocats en un minimum de temps**
- **Obtenir des résultats concrets grâce à des contenus ciblés**

Chaque atelier dure 2 heures.

Il est organisé à l'heure du déjeuner, en semaine, dans votre cabinet (en intra) ou à la Maison du Barreau à Paris (en inter).

Tous les programmes ont été conçus en collaboration avec des avocats, des psychologues et avec l'aide constamment renouvelée des participants qui, par leurs remarques, contribuent en permanence à les améliorer.

Les outils, exercices et mises en situation vous permettent de vous entraîner pour être immédiatement autonome vis-à-vis des objectifs affichés.

Les ateliers

PERFORMANCE DE L'AVOCAT

COMMUNICATION

MANAGEMENT

PERFORMANCE DU CABINET

PERFORMANCE DE L'AVOCAT

*« Ils ne savaient pas que c'était impossible…
alors ils l'ont fait »*

Mark Twain



GÉRER SON STRESS

Réf. PA_GS

Durée : 2 heures
Format : 6 à 10 participants
Public : avocats juniors, avocats seniors, counsels et associés
Tarifs : 360 € HT par personne en inter
1 860 € HT l'atelier en intra

OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes du stress
- Anticiper et désamorcer les situations de stress
- Prévenir le stress au quotidien

PROGRAMME

1. Les mécanismes du stress
   - Les deux questions inconscientes qui déclenchent le stress
   - La localisation du stress dans le cerveau
   - La réaction hormonale face à une menace : adrénaline et cortisol
   - Les trois critères du stress pathogène : durée, occurrence, intensité

Mise en situation (exercice individuel)
Restitution en plénière

2. La gestion d'une situation stressante ponctuelle
   - Identifier la provenance du stress
   - Désamorcer la situation de stress grâce aux drivers

Exercices de respiration et de visualisation

3. La prévention du stress dans la durée
   - Les bons réflexes pour limiter la production de cortisol
   - Gestion du stress et gestion du temps : sortir la tête de l'eau

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

PARLER D'ARGENT

Réf. PA_PA

Durée : 2 heures
Format : 8 à 12 participants
Public : avocats juniors, avocats seniors, counsels et associés
Tarifs : 420 € HT par personne en inter
2 000 € HT l'atelier en intra

OBJECTIFS

- Comprendre comment valoriser son travail et ses compétences
- Gérer ses émotions au moment de parler d'argent
- Annoncer son tarif ou négocier une augmentation avec plus d'aisance

PROGRAMME

1. L'argent et l'estime de soi
   - Le tabou de l'argent
   - Les pièges de débutants
   - Les pressions sociales et culturelles

2. L'argent et les émotions
   - L'impact émotionnel des questions d'argent
   - Les émotions « racket » et l'élastique
   - La gestion des émotions liées à l'argent

Jeux de rôles
Grille d'auto-évaluation

3. L'argent et la négociation
   - Préparer sa négociation
   - Affirmation de soi et écoute de l'autre
   - Conclure la négociation

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

TRANSFORMER SON QUOTIDIEN

Réf. PA_RM

Durée : 2 heures
Format : 6 à 10 participants
Public : avocats juniors, avocats seniors, counsels et associés
Tarifs : 420 € HT par personne en inter
2 000 € HT l'atelier en intra

OBJECTIFS

- Comprendre la science de la psychologie positive
- Faire le plein d'énergie et de bonne humeur
- Prendre les bonnes habitudes tout de suite

PROGRAMME

1. Les bases de la psychologie positive
   - L'influence du cerveau sur la psyché
   - Le rapport au temps, l'anticipation et l'accumulation
   - La petite voix : ange ou démon ?

2. La soif de reconnaissancee
   - Classification des signes
   - Caractères essentiels d'un bon signe de reconnaissance
   - Circulation des signes de reconnaissance

Exercice « économie des signes de reconnaissance »

3. De la théorie à la pratique
   - La respiration consciente
   - L'importance de l'exercice physique
   - Savourer l'instant et exprimer sa gratitude

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

EQUILIBRE VIE PROFESSIONNELLE / VIE PERSONNELLE

Réf. PA_EVPP

Durée : 2 heures
Format : 8 à 12 participants
Public : avocats juniors, avocats seniors, counsels et associés
Tarifs : 420 € HT par personne en inter
2 000 € HT l'atelier en intra

OBJECTIFS

- Apprendre à mieux gérer son temps
- Identifier les « vraies » urgences et lutter contre les tâches chronophages
- Sortir la tête de l'eau grâce à un outil d'organisation hebdomadaire

PROGRAMME

1. Les sphères de l'identité
   - Les 4 dimensions : interne, externe, objective et référents
   - La confusion des sphères personnelle et professionnelle

2. La gestion du temps
   - La distinction important / urgent
   - La classification des tâches
   - L'origine du déséquilibre

Exercice individuel de classification

3. Stratégies de retour à l'équilibre
   - Identifier et planifier les tâches importantes
   - Lutter contre les tâches chronophages

Exercices individuels : « les rôles principaux »
« identifier son driver »

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

COMMUNICATION

« Les mots qui vont surgir disent de nous des choses que nous ignorons d'eux »

René Char



GESTION DES CONFLITS

Réf. C_GC

Durée : 2 heures
Format : 6 à 10 participants
Public : avocats juniors, avocats seniors, counsels et associés
Tarifs : 360 € HT par personne en inter
1 860 € HT l'atelier en intra

OBJECTIFS

- Savoir repérer les éléments déclencheurs et les phases d'un conflit
- Anticiper et désamorcer le conflit
- Prévenir l'apparition des conflits grâce à la communication non violente

PROGRAMME

1. Les phases du conflit
    - Introduction à l'analyse transactionnelle
    - La théorie des jeux psychologiques
    - L'hameçonnage, le déroulement du jeu et le coup de théâtre

Mise en situation (exercice individuel)
Restitution en plénière

2. Sortir du conflit grâce au triangle dramatique
    - Identifier la circulation des rôles pendant le conflit
    - Les principales stratégies pour désamorcer le conflit
    - Retrouver une communication saine après le conflit

Jeu de rôles (2 x 2 volontaires)

3. La communication non violente
    - Les principes de base de la CNV
    - Les conditions indispensables au maintien de la CNV

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

LA RELATION CLIENT

Réf. C_RC

Durée : 2 heures
Format : 6 à 8 participants
Public : avocats juniors, avocats seniors, counsels et associés
Tarifs : 420 € HT par personne en inter
2 000 € HT l'atelier en intra

OBJECTIFS

- Développer ses compétences relationnelles
- Mieux percevoir les attentes du client
- Fidéliser ses clients en maintenant la communication

PROGRAMME

1. Les principes de base de la communication interpersonnelle
   - Les différents niveaux de communication : sens, processus, contenu
   - La distinction émetteur / récepteur
   - L'impact du langage corporel

Jeu de rôles (2 volontaires)

2. La perception des attentes du client
   - L'écoute active
   - La reformulation
   - L'identification des besoins latents du client

3. La fidélisation du client
   - Le suivi et la planification
   - Maintenir l'écoute au-delà des limites du dossier

Exercice individuel « grille de fidélisation »

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Réf. C_PPP

Durée : 2 heures
Format : 6 à 10 participants
Public : avocats juniors, avocats seniors, counsels et associés
Tarifs : 360 € HT par personne en inter
1 860 € HT l'atelier en intra

OBJECTIFS

- Savoir préparer une intervention
- Vaincre le trac et s'en servir
- Augmenter son impact sur l'auditoire

PROGRAMME

1. La préparation de l'intervention
   - Le plan de l'orateur
   - Les questions à se poser
   - Maîtriser le contexte : public, durée, matériel

2. Gérer le trac
   - Définition du « trac » et distinction avec le « stress »
   - Désamorcer les effets inhibiteurs
   - Les 10 commandements anti trac

Exercice individuel de prise de parole
auto-évaluation

3. Travailler son charisme
   - La respiration et l'ancrage
   - L'importance du silence
   - La pratique et l'entraînement

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

SAVOIR DIRE NON

Durée : 2 heures
Format : 6 à 10 participants
Public : avocats juniors, avocats seniors, counsels et associés
Tarifs : 360 € HT par personne en inter
1 860 € HT l'atelier en intra

Réf. C_SDN

OBJECTIFS

- Apprendre à s'affirmer
- Comprendre les raisons inconscientes qui empêchent de dire non
- Adopter un nouveau modèle de comportement

PROGRAMME

1. Affirmation de soi et assertivité
   - La théorie des messages contraignants
   - Le driver « Fais plaisir » et son antidote

2. Redéfinir sa réaction face aux demandes des autres
   - L'identification des valeurs personnelles
   - La mise en avant des valeurs

Exercice individuel « le jeu des héros »

3. Un nouveau modèle de comportement
   - Le changement de paradigme
   - La construction de relations gagnant/gagnant

Jeu de rôles (2 volontaires)

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

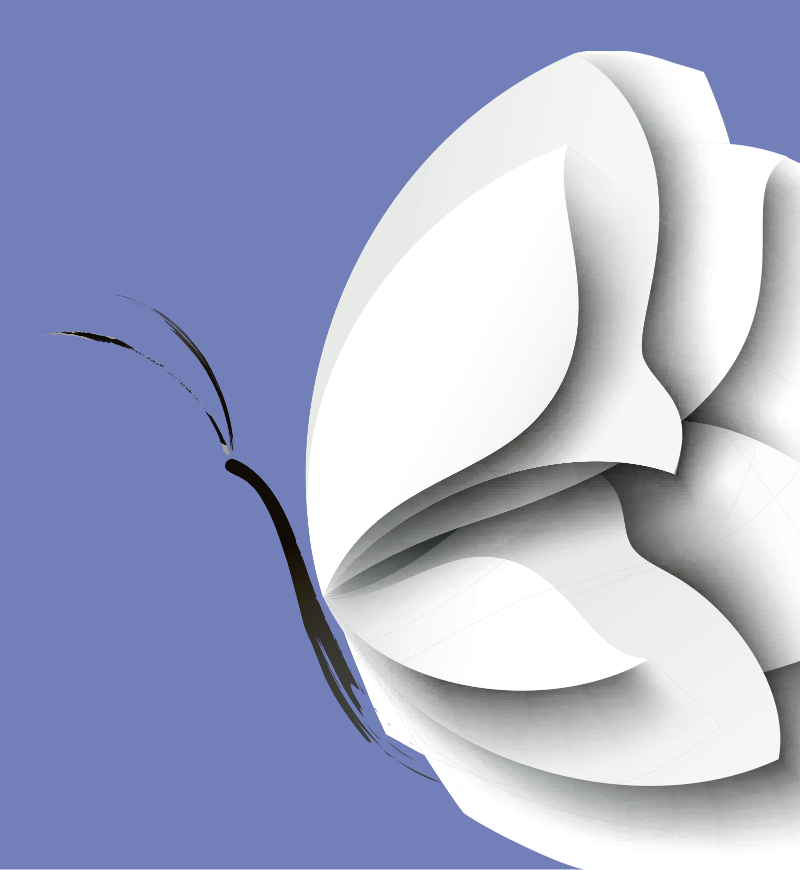
Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

MANAGEMENT

« La pierre n'a point d'espoir d'être autre chose qu'une pierre… mais, de collaborer, elle s'assemble et devient temple »

Antoine de Saint-Exupéry



LE KIT DU MANAGER

Durée : 2 heures
Format : 8 à 12 participants
Public : avocats seniors, counsels et associés
Tarifs : 360 € HT par personne en inter
1 860 € HT l'atelier en intra

Réf. M_KM

OBJECTIFS

- Connaître les principes de base du management
- Trouver son style de management
- Comprendre les ressorts de la relation managériale

PROGRAMME

1. Les principes de base du management
   - Les missions du manager
   - Les différents styles de management (avantages / inconvénients)
   - L'autorité du manager et le leadership

Exercice « du stylo »

2. Le management au quotidien
   - Le management par objectifs / le management de projets
   - L'entretien individuel
   - Le recadrage, les résistances et les pièges à éviter

Exercice « négocier des objectifs »

3. Le management d'équipe
   - Introduction à la dynamique de groupe
   - Donner du sens pour renforcer la cohésion

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

LA DÉLÉGATION

Durée : 2 heures
Format : 8 à 12 participants
Public : avocats seniors, counsels et associés
Tarifs : 420 € HT par personne en inter
2 000 € HT l'atelier en intra

Réf. M_D

OBJECTIFS

- Développer sa pratique de manager
- Adopter la bonne attitude face aux différents types de délégataires
- Fluidifier et améliorer le travail en équipe

PROGRAMME

1. Pourquoi déléguer ?
   - Les avantages et les inconvénients
   - Les paradoxes du manager
   - L'équilibre des forces

Exercice de Mac Grégor

2. Comment déléguer ?
   - Les 3 étapes : phase préliminaire, implication du collaborateur, contrôle
   - La question des moyens
   - La négociation d'objectifs

Exercice « négocier des objectifs »

3. À qui déléguer ?
   - La classification des délégataires
   - Les caractéristiques de chaque type
   - L'attitude à adopter

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

MOTIVER SES COLLABORATEURS

Réf. M_MoC

Durée : 2 heures
Format : 6 à 10 participants
Public : avocats seniors, counsels et associés
Tarifs : 360 € HT par personne en inter
1 860 € HT l'atelier en intra

OBJECTIFS

- Comprendre les ressorts de la motivation
- Identifier rapidement les signes de démotivation
- Inspirer ses collaborateurs

PROGRAMME

1. Le b.a.-ba de la motivation
   - La pyramide des besoins humains
   - La soif de reconnaissance
   - Les deux principaux moteurs : l'envie et la peur
   - Les différentes formes de passivité

2. Repérer la démotivation
   - L'entretien individuel
   - Les signes annonciateurs au quotidien

Mises en situation

3. Inspirer ses collaborateurs
   - La distinction bravo / merci
   - L'expression de la reconnaissance
   - Le sens et l'implication par le haut

Exercice individuel « la loi de l'entraîneur »

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

LE MANAGER COACH

Réf. M_MaC

Durée : 2 heures
Format : 8 à 12 participants
Public : avocats seniors, counsels et associés
Tarifs : 420 € HT par personne en inter
2 000 € HT l'atelier en intra

OBJECTIFS

- Favoriser l'épanouissement professionnel et personnel des collaborateurs
- Comprendre les différences essentielles entre manager et coacher
- Acquérir les outils du coach et les intégrer dans sa pratique de manager

PROGRAMME

1. Manager vs Coach
   - La posture du coach
   - Le rôle du manager
   - L'importance et les limites de la position basse

2. Les outils du manager coach
   - L'écoute active
   - L'art du questionnement
   - Le management de l'autonomie

Jeux de rôles (tous les participants)
Restitution en plénière

3. Le cadre du manager coach
   - La déontologie du coaching
   - La théorie des jeux

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

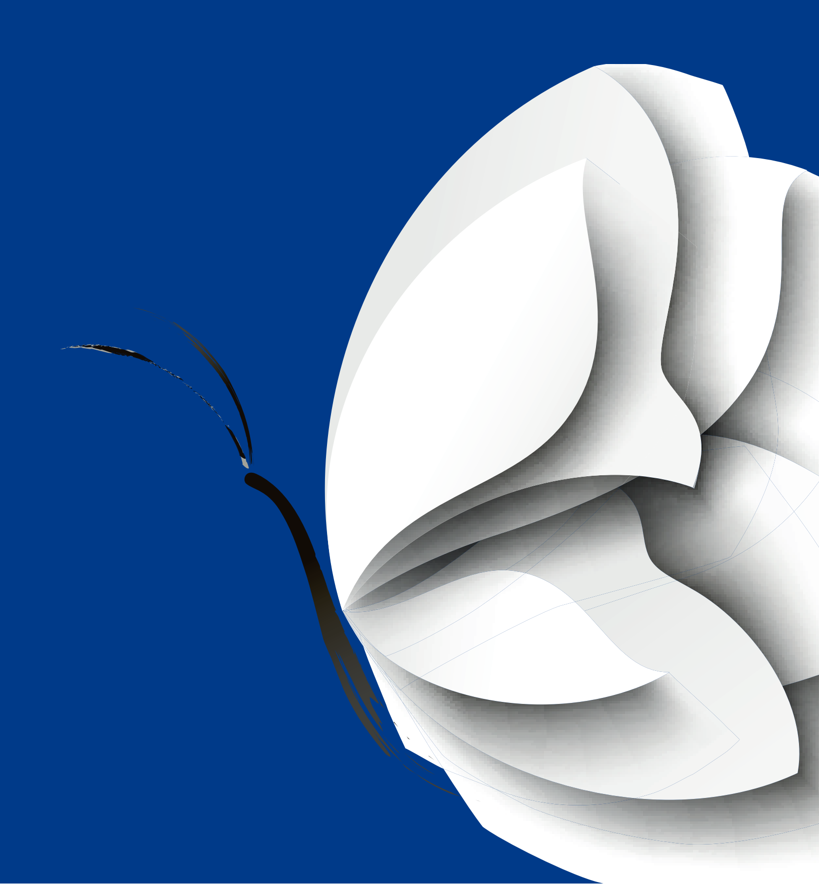
Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

PERFORMANCE DU CABINET

« L'humanité se divise en trois catégories : ceux qui ne peuvent pas bouger, ceux qui peuvent bouger, et ceux qui bougent »

Benjamin Franklin



METTRE EN PLACE UNE MEILLEURE QUALITÉ DE VIE

Réf. PC_QV

Durée : 2 heures
Format : 4 à 8 participants
Public : counsels et associés
Tarifs : 640 € HT par personne en inter
2 400 € HT l'atelier en intra

OBJECTIFS

- Améliorer la qualité de vie au sein de son cabinet
- Investir sur l'épanouissement de tous ses collaborateurs
- Placer l'humain au cœur de la stratégie du cabinet

PROGRAMME

1. Les 3 leviers indispensables de la qualité de vie
   - Le sens
   - La communication
   - La pro activité

Exercice individuel « le mantra du cabinet »

2. Les leviers dérivés
   - La gestion des priorités
   - Les leviers managériaux
   - Les leviers organisationnels

3. Actionner les leviers de la qualité de vie
   - La méthode progressiste
   - Les résistances naturelles

Exercice d'auto-évaluation

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

OPTIMISER LES RESSOURCES DU CABINET

Durée : 2 heures
Format : 4 à 8 participants
Public : counsels et associés
Tarifs : 640 € HT par personne en inter
2 400 € HT l'atelier en intra

Réf. PC_RC

OBJECTIFS

- Prendre conscience des déperditions
- Identifier les facteurs clé de succès
- Accompagner l'optimisation des ressources

PROGRAMME

1. Les axes de travail
   - Les procédures internes du cabinet
   - La rentabilité et la facturation
   - Le développement du chiffre d'affaires

2. Les éléments perturbateurs
   - La gestion du temps
   - Les difficultés managériales

Exercice en équipe « le jeu du désert »
Restitution en plénière

3. Les étapes de l'optimisation
   - La préparation des changements
   - L'implication des acteurs concernés
   - La conduite du changement

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

COHÉSION D'ÉQUIPE ET INTELLIGENCE COLLECTIVE

Durée : 2 heures
Format : 4 à 8 participants
Public : counsels et associés
Tarifs : 640 € HT par personne en inter
2 400 € HT l'atelier en intra

Réf. PC_CEIC

OBJECTIFS

- Comprendre la dynamique des groupes et des organisations
- Travailler l'enveloppe culturelle minimale du cabinet
- Renforcer la cohésion de l'équipe

PROGRAMME

1. La théorie des groupes
   - Les différentes écoles théoriques
   - L'approche d'Eric Berne

2. La dynamique des groupes
   - Le travail du groupe
   - La théorie des excédents

Exercice d'auto-évaluation

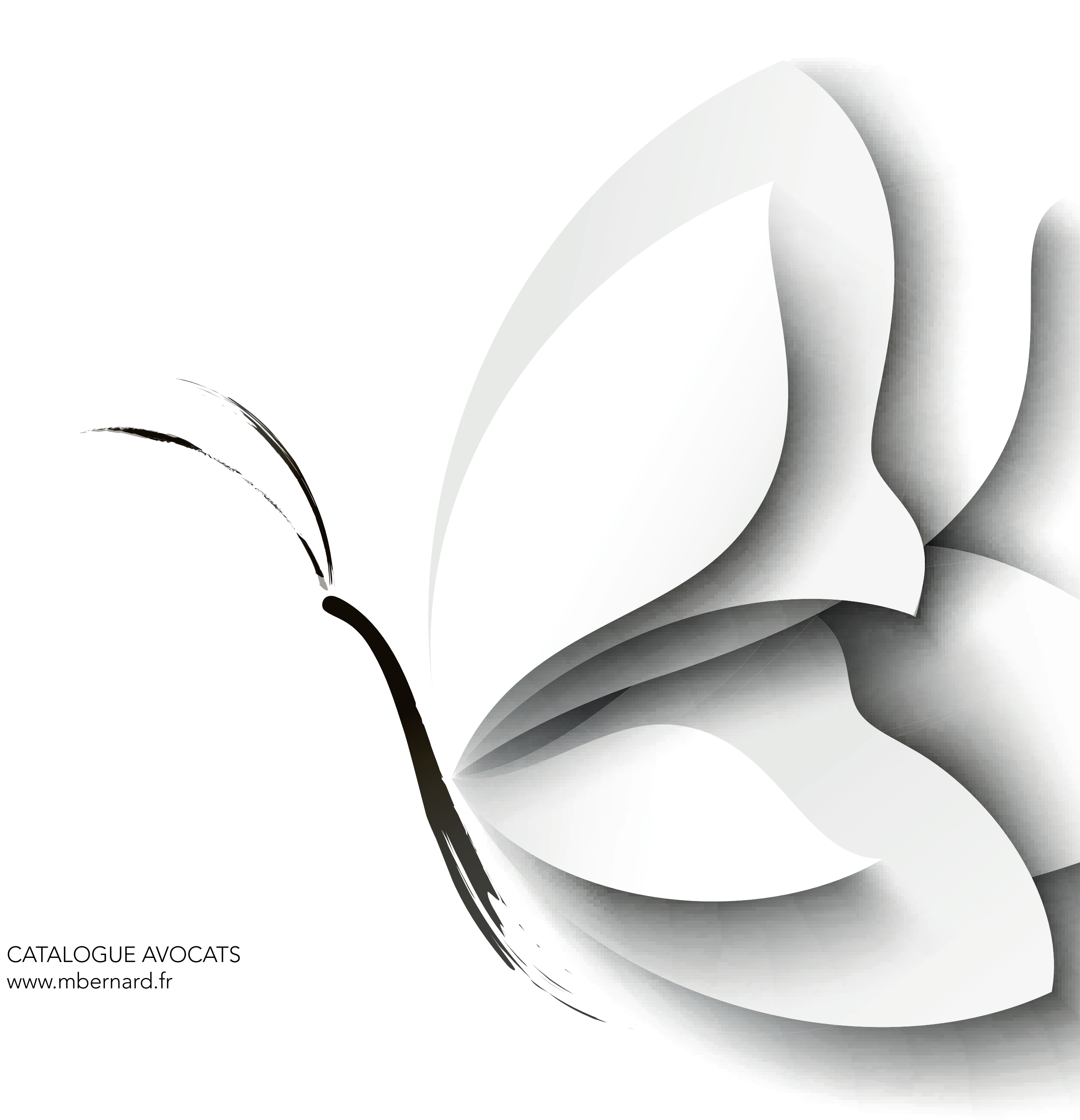
3. La cohésion du groupe
   - La cohésion : définition et mesure
   - L'enveloppe culturelle minimale
   - La croissance du groupe

Mises en situation
Restitution en plénière

POSEZ VOS QUESTIONS SUR CET ATELIER

Par mail : contact@mbernard.fr

Par téléphone : 09 51 57 85 94
06 28 94 54 22



GOOD TO KNOW

1 Le cabinet MICHAEL BERNARD intervient régulièrement auprès de l'EFB, en formation continue, mais aussi pour le compte d'associations d'avocats comme l'ACE.

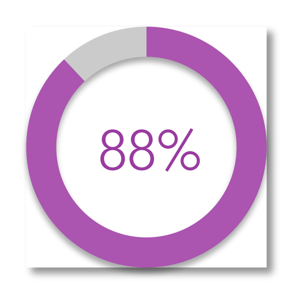
2 Michaël Bernard a lui-même travaillé pendant 5 ans, à l'époque de son doctorat, dans des cabinets d'avocats parisiens, avant de se former au coaching à HEC Paris.





3 Reconnu pour son expertise dans ce domaine, Michaël siège aujourd'hui aux côtés des membres de la Commission Qualité de Vie du Barreau de Paris.

4 **Des ateliers « sur mesures » peuvent être créés pour votre cabinet.** Pour en savoir plus, contactez le cabinet par mail à l'adresse **contact@mbernard.fr** ou par téléphone au **09 51 57 85 94** (prix d'un appel local).



88% des cabinets d'avocats qui ont engagé des actions sur leur développement ont observé des résultats immédiats.

Source : « Avocats : compétitivité et concurrence », TNS-Sofres, Etude réalisée pour le Conseil National des Barreaux et le Barreau de Paris, septembre 2008



09 51 57 85 94
06 28 94 54 22
contact@mbernard.fr

35, rue La Condamine
75017 Paris

www.mbernard.fr



MICHAEL BERNARD

BULLETIN D'INSCRIPTION

Atelier

Intitulé ______________________________

Réf. ____________ Date ________________ Tarif HT ________

Participant (*ateliers en inter*)

Nom ____________________ Prénom ____________

Tél. ______________ email ____________________

Adresse ______________________________

CP ________ Ville ______________________

Inscription de la part de ______________________

Cabinet (*ateliers en intra*)

Raison Sociale ______________________________

Adresse ______________________________

CP ________ Ville ______________________

Responsable de Formation / RH

Nom ____________________ Prénom ____________

Tél. ______________ Email ____________________

Conformément à l'art.27 de la loi Informatique et Libertés du 06 janvier 1978, les informations nécessaires à votre inscription donnent lieu à un droit d'accès et de rectification. Pour l'exercer, merci de nous contacter par mail à contact@mbernard.fr

La signature de ce bulletin vaut acception des conditions générales de vente figurant au verso

date, signature et cachet

MODE D'EMPLOI

1. Complétez et retournez le bulletin d'inscription ci-contre :

Par courrier
MICHAEL BERNARD
35, rue La Condamine 75017 Paris

Par mail
contact@mbernard.fr

2. Dès réception de votre bulletin d'inscription, nous vous envoyons votre convention de formation en deux exemplaires

3. Vous nous renvoyez par courrier un exemplaire signé de votre convention, accompagné de votre règlement par chèque à l'ordre de MICHAEL BERNARD

4. Vous recevrez alors votre convocation rappelant le lieu, la date et les horaires de votre atelier

DES QUESTIONS ?

Nous sommes à votre disposition :

Par téléphone
09 51 57 85 94
06 28 94 54 22

Par mail
contact@mbernard.fr

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

1. Identification
MICHAEL BERNARD est une S.A.S. au capital de 10.000 €, immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 521 875 763. Le service client est joignable au 09 51 57 85 94.

2. Objet et Champ d'application
Toute inscription implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux conditions générales de vente et de participation de MICHAEL BERNARD rappelées ci-dessous.

3. Modalités d'inscription et documents contractuels
Ateliers en « inter »
Dès réception d'un bulletin d'inscription, une convention de formation est envoyée au responsable de l'inscription en deux exemplaires. L'inscription n'est définitive qu'à la réception de l'un de ces deux exemplaires signé et accompagné du règlement, et dans la mesure où l'atelier n'est pas complet, eu égard au nombre limité de places. Le cas échéant, le responsable de l'inscription reçoit alors une convocation indiquant la date, le lieu et les horaires de l'atelier, au plus tard dans les 15 jours calendaires qui précèdent l'atelier. Si l'atelier est déjà complet le jour de la réception de la convention de formation signée, il est proposé au responsable de l'inscription d'être placé sur liste d'attente et/ou de s'inscrire à une session organisée ultérieurement.

Ateliers en « intra »
Tout atelier en intra fait préalablement l'objet d'une proposition commerciale et financière. La commande est définitive dès la signature de la convention de formation jointe à la proposition commerciale. MICHAEL BERNARD adresse alors au client une facture détaillée et le(s) support(s) pédagogique(s) nécessaire(s) à l'organisation de l'atelier.

4. Prix de vente et conditions de règlement
Le prix des ateliers est indiqué en Hors Taxes sur chaque programme de formation et sur chaque proposition commerciale pour les ateliers en intra.

Des remises et offres commerciales peuvent être accordées sur conditions spéciales.

Pour les ateliers en inter, l'atelier est réglé en une seule fois par chèque à l'ordre de MICHAEL BERNARD.

Pour les ateliers en intra, les factures sont payables sans escompte à réception. Un acompte de 30% est versé à la commande, cet acompte reste acquis à MICHAEL BERNARD si le client renonce à la formation. Le complément est dû à réception de facture envoyée à l'issue de l'atelier. En cas de non paiement d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 30 jours ouvrables, MICHAEL BERNARD se réserve la faculté de suspendre toute formation en cours et/ou à venir. En outre, la somme non payée est alors augmentée du taux de l'intérêt légal majoré de 10 points. Outre les pénalités de retard, une indemnité forfaitaire de 40 euros pour frais de recouvrement sera automatiquement due à MICHAEL BERNARD.

Les frais de déplacement et d'hébergement, lorsque l'atelier est organisé en province, sont facturés en sus, sur la base des justificatifs remis par MICHAEL BERNARD.

5. Conditions de participation
Les participants à un atelier sont tenus de respecter le règlement intérieur mis à disposition dans les salles de formation.

6. Conditions d'annulation et report
Annulation par MICHAEL BERNARD
Dans le cas où le nombre de participants à un atelier serait jugé pédagogiquement insuffisant, MICHAEL BERNARD se réserve le droit d'ajourner cet atelier au plus tard une semaine avant la date prévue. Les frais d'inscription préalablement réglés seront alors entièrement remboursés. Si MICHAEL BENRARD se voit contraint d'annuler un atelier pour des raisons de force majeure (grève des transports, maladie de l'intervenant, etc.), MICHAEL BERNARD s'engage à organiser une nouvelle session dans les meilleurs délais.

Annulation par le client au moins 8 jours calendaires avant l'atelier
Toute annulation peut être faite par le client sans frais, si cette annulation parvient par écrit au moins 8 jours calendaires avant l'atelier.

Annulation par le client moins de 8 jours calendaires avant l'atelier
Pour toute annulation faite par le client moins de 8 jours calendaires avant l'atelier, MICHAEL BERNARD facture 50% du montant de la commande. Ces frais sont non imputables par le client à la contribution financière obligatoire de formation. En cas d'absence ou d'abandon le jour de l'atelier, ce dernier est payable en totalité. Sur demande du client, si l'absence est justifiée par un certificat médical, ces frais pourront être déduits en cas de réinscription immédiate à la prochaine session.

Les Conditions Générales et tous les rapports entre MICHAEL BERNARD et ses clients relèvent de la loi française. Toute contestation qui n'aurait pas été réglée à l'amiable sera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Paris.

date, signature et cachet